

DIGITAL MODUL

Teknik Rahasia Jual Produk Mahal

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

- Disusun oleh Tim entrepreneurID

Saat kita mempromosikan sesuatu, salah satu keberatan yang sering muncul adalah keberatan harga.

Ada yang sudah tertarik dengan produknya, eh tapi gak cocok sama harganya.

Calon pembeli jadi mundur deh. 😊

Pernah ngalami hal seperti itu?

Nah ngomong-ngomong tentang mahal, kami punya cerita.

Jadi beberapa alumni kursus entrepreneurID, memang ada yang menjual produk dengan harga diatas rata-rata.

Nah salah satu dari mereka pernah kami berikan strategi jualan produk mahal dan Alhamdulillah omzetnya naik 2 kali lipat. 😊

Emang gimana strateginya??

Yang pertama dimulai dari mindset dulu.

Saat mempromosikan produk apapun, kita harus yakin bahwa sebenarnya mahal atau murah itu adalah hal yang relatif.

Untuk orang yang isi rekeningnya 1 Miliar, maka harga 100ribu bukan sesuatu yang mahal untuk mereka

Tapi untuk orang yang isi rekeningnya 1 juta, maka harga 100ribu bisa jadi adalah sesuatu yang mahal.

Jadi pelajarannya adalah, jangan pernah ukur kantong orang lain dengan kantong kita.

Mahal atau murah, itu patokannya adalah manfaat atau value yang diterima konsumen.

Kalau value lebih kecil dari harga, maka itu artinya mahal.

Sedangkan kalau value lebih besar dari harga, maka itu artinya murah.

Contohnya kayak program-program entrepreneurID.

Daftarnya gak sampai ratusan ribu, tapi banyak yang praktik dan dapat ratusan juta.

Pantas aja banyak yang nyeplos kalau programnya kemurahan. 🤔

Jadi coba cek produk Anda.

Apakah valuenya sudah diatas harga??

Apakah manfaat produk sudah diatas harga yang harus dibayar konsumen?

Kalau valuenya sudah oke, maka kita bahas teknisnya.

Jadi sebenarnya keberatan di harga ada 2 penyebabnya

Pertama karena salah Market

Kedua karena salah Strategi 📌

Salah market, alias yang ditawari bukan target pasarnya.

Karena bukan target pasar maka harga berapapun akan jadi mahal.

Contohnya,

Jual laptop harga 20 juta ke orang yang cuma pakai laptop buat ngetik.

Pasti mereka akan mencari laptop dengan harga yang lebih murah. 😊

Jadi kesimpulannya.

Produk premium gak bisa dijual ke sembarangan orang.

Jualanlah hanya ke orang yang memang butuh produknya dan sanggup bayar harga produk tersebut. 👍

Yang kedua, tentang strategi.

Jual produk mahal, ada strateginya.

Antara lain.

Strategi 1 - Jual Offer

Contoh : Jual buku Mainan Edukasi anak, harga 200ribu.

Akan jauh lebih menarik kalau penawarannya seperti ini

Dapat mainan edukasi + Kumpulan Audio Terapy gelombang otak + Video Edukasi + Akses game edukasi online

Penawaran lebih cantik.

Dengan begini, maka market gak sensitif dengan harga karena merasa dapat banyak.

Strategi 2 - Edukasi Marketnya

Tidak ada produk mahal, yang ada hanya market yang belum paham. Karena itu, jelaskan kenapa harga produk lebih premium dibanding produk serupa.

Strategi 3 - Gambarkan Resultnya

Jelaskan ke target pasar apa hasil akhir yang akan mereka dapatkan.

Kalau market masih peduli dengan harga, maka mereka sebenarnya kurang jelas dengan hasil yang akan mereka dapatkan. 😬

Pada dasarnya, kita berani membayar mahal, asal sepadan dengan apa yang didapat.

Contohnya biaya berobat.

Orang-orang berani mengeluarkan biaya pengobatan mahal, karena sembuh itu jauh lebih bernilai.

Benar kan?

Strategi 4 - Bandingkan dengan yang lebih mahal

Mungkin produk dirasa mahal karena market membandingkannya dengan sesuatu yang lebih murah.

Supaya gak begitu, maka buatlah perbandingan.

Ini yang kami lakukan saat merekrut Agen entrepreneurID

Kami ceritakan bahwa daftar Agen entrepreneurID itu jauh lebih bermanfaat dibanding uangnya keluar untuk jalan-jalan. 😊

Nah jadi begitu ya tips jual produk mahal.
Semoga materinya bermanfaat. 😊